



En parler concrètement, **c'est voir les choses autrement**

P. 3
GAMME PRÉVOYANCE
Des contrats
adaptés à chacun
de nos clients

P. 4
EN ACTION
À vous d'en parler
et de lever les freins

P. 8
CLAUSE BÉNÉFICIAIRE
Comment bien
la rédiger ?

La protection financière des proches : L'EXPLIQUER, C'EST CONVAINCRE

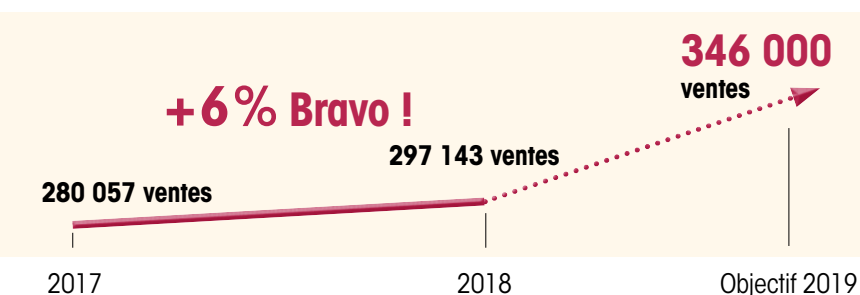
Félicitations ! En 2018 encore, les ventes prévoyance à la Caisse d'Epargne affichent une belle progression. Cette dynamique devrait nous permettre d'atteindre des objectifs 2019 ambitieux, certes, mais en phase avec notre potentiel.

Pour plus de 4 Français sur 5, prévoir la sécurité financière de sa famille en cas de décès est important⁽¹⁾. Mais seulement 1 sur 2 passe à l'acte⁽¹⁾. Alors qu'est-ce qui freine ? Pour le savoir, il suffit d'en parler. Car rarement un client abordera le sujet de lui-même. Une fois lancé, vous vous apercevrez que chaque a priori constitue un levier de vente. Et qu'une fois encore, le bon conseil est payant : assuré de disposer d'un montant de capital garanti ajusté à ses besoins, le client sera d'autant plus conquis.

Enjeux

LES VENTES SONT AU RENDEZ-VOUS

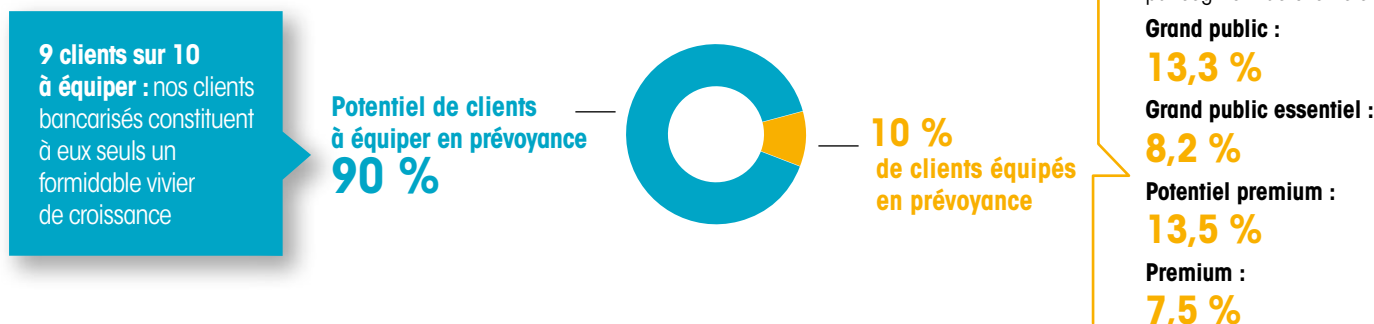
■ L'ÉVOLUTION DU NOMBRE DE VENTES EN PRÉVOYANCE*



Équiper chacun un client par mois, c'est (presque) atteindre l'objectif national de l'année !

* SECUR' Urgence, SECUR' Famille, SECUR' Obsèques, Assistance Vie, Prévoyance du locataire

■ LE POTENTIEL EST EN NOUS



DE MULTIPLES OCCASIONS POUR EN PARLER

- Montage d'un dossier crédit
- Ouverture d'un compte joint
- Décès d'un ascendant
- Adhésion à un contrat IARD
- Ouverture d'un livret A, d'un PEL
- Etc.
- Demande de procuration
- Départ à la retraite

(1) Étude TNS Sofres pour Generali Assurances – 2012 @TNS 2012

À la loupe

UNE GAMME PRÉVOYANCE POUR TOUS, DE 20 À 75 ANS !

SECUR' URGENCE

Pour qui ?

- Les jeunes
- Les jeunes couples

Signes particuliers : entre 18 et 30 ans, revenus faibles et peu d'épargne

Pour quoi ? Pour aider son bénéficiaire à faire face aux premiers frais en cas de décès : un capital garanti de 7 500 €, à partir de 1 € par mois (pour les 18-30 ans).

JE SENSIBILISE

« Si vous veniez à disparaître, qui prendra en charge les dépenses liées aux obsèques et vos charges courantes ? Le salaire de votre conjoint suffira-t-il pour payer le loyer ? »

SECUR' FAMILLE

Pour qui ?

- Les familles avec enfants
- Les familles monoparentales

Signes particuliers : un ou deux salaires - une priorité : les enfants d'abord !

Pour quoi ? Aider sa famille à préserver son niveau de vie en cas de décès, de PTIA (Perte Totale et Irréversible d'Autonomie) ou de survenance d'une maladie grave avec un capital garanti adaptable aux besoins financiers réels.

JE SENSIBILISE

« Si vous veniez à disparaître ou si vous étiez dans l'incapacité de travailler de façon irréversible, votre conjoint pourra-t-il continuer comme avant avec un seul salaire ? Et les études des enfants, aurez-vous de quoi les financer ? »

SECUR' OBSÈQUES

Pour qui ?

- Les seniors (55 ans et plus)

Pour quoi ? Un capital garanti pour éviter à ses proches la charge financière de ses obsèques.

ASSISTANCE VIE

Pour qui ?

- Les seniors (55 ans et plus)

Pour quoi ? Une rente à vie pour rester financièrement autonome le plus longtemps possible en cas de dépendance.



POURQUOI ADHÉRER ?

- **Un montant de capital garanti deux fois supérieur** aux frais moyens d'obsèques (frais d'obsèques moyens : 3 350 € - source : UFC - Que Choisir 2014), ce qui laisse de quoi payer les charges en cours.
- **Versés sous 48 heures** après remise du dossier complet à l'assureur.
- **À la personne de son choix** désignée comme bénéficiaire unique et titulaire d'un compte à la Caisse d'Épargne.



POURQUOI ADHÉRER ?

- **Le choix d'un capital garanti** à la hauteur des besoins de la famille (à partir de 15 000 €).
- **La possibilité d'opter pour un capital garanti ou le versement d'une rente éducation** pour les enfants, ou un panachage des deux.



POURQUOI ADHÉRER ?

- **Le choix du montant du capital garanti**, entre 3 000 et 8 000 €.
- **Un capital utilisable** uniquement pour le financement des obsèques.
- **Des prestations d'assistance** pour ses proches.
- **L'enregistrement des volontés** essentielles.



POURQUOI ADHÉRER ?

- **Une rente à vie non imposable** jusqu'à 3 000 € par mois + un capital équipement + un forfait de prestations matérielles et d'aide.

En action

SECUR' FAMILLE : EN PARLER, EXPLIQUER, PROUVER...

Votre client viendra rarement vous demander lui-même une assurance décès.

À vous de prendre l'initiative et d'aborder le sujet.

Le client contre-argumente : profitez-en ! Chaque a priori constitue une opportunité pour rebondir.

L'enjeu : construire avec lui une protection vraiment adaptée à ses besoins et exigences et à ceux de ses proches pour le convaincre et le fidéliser !

J'EN PARLE

LES FRANÇAIS SONT CONVAINCUS MAIS NE SOUSCRIVENT PAS

Pour 81 % des Français, s'assurer pour protéger sa famille en cas de coup dur, c'est important.

Pour 34 % : c'est indispensable !⁽¹⁾



Pourtant, seulement 50 %
déclarent être couverts
par un contrat d'assurance
prévoyance à titre individuel.⁽¹⁾

▶ JE SENSIBILISE

1 J'aide à se projeter avec des mots justes et des mises en situation.

« Avez-vous connu un décès autour de vous ?
Comment ça s'est passé pour la famille ? »

« Si vous veniez à disparaître, quelle serait la perte de revenu pour votre conjoint, votre famille ? »

« Pourraient-ils assumer les charges sans votre salaire ? »

« Sans vos revenus, vos enfants pourraient-ils poursuivre leurs études ? »

2 J'explique la protection : l'assurance décès, c'est un capital garanti versé à vos proches pour les aider à maintenir leur niveau de vie en cas de décès, ou à vous-même en cas de PTIA ou de maladie grave. L'objectif est de palier au mieux à la diminution de vos revenus.

JE LÈVE LES OBJECTIONS

LES A PRIORI

« C'est trop cher »

selon 55 % des Français.⁽²⁾

« Les sommes versées seront
insuffisantes pour couvrir les frais »

selon 77 % des Français.⁽²⁾

Est-ce vrai ?

Oui, lorsque le montant du capital garanti défini n'est pas adapté à leurs besoins, niveau de vie, composition familiale...

Démonstration

Salaire moyen net d'un Français : **26 327 €⁽³⁾** Capital à garantir dans l'idéal : **53 000 €**
(Base de calcul : environ 2 ans de salaire)

Et à la Caisse d'Épargne ?

Le montant de capital garanti est de **18 148 €** (mars 2018). Ce montant est donc encore **insuffisant** pour protéger pleinement nos clients !

▶ J'ARGUMENTE

1 Je rebondis pour découvrir le niveau de prix acceptable pour le client :

« Quand vous dites que c'est cher, qu'entendez-vous par là ?
Avez-vous un prix en tête ? »

« À combien estimez-vous vos besoins financiers ? »

2 Je donne du sens :

Le bénéfice est incomparable au regard de la cotisation :

« 12 €⁽⁴⁾ par mois pour protéger les 4 membres de votre famille revient à 3 € par personne. Cela vous semble cher ? »

« Savez-vous combien de temps il vous faudrait pour épargner 48 000 € ? À raison de 12 € par mois, une vie n'y suffirait pas ! »

(4) En Formule Essentielle SECUR' Famille pour garantir un capital de 48 000 € à une personne de 40 ans.

3 Je construis avec le client une protection personnalisée et adaptée (cf. page 6).

(1) Étude TNS Sofres pour Generali Assurances – 2012 ©TNS 2012

(2) Source : Reproduction autorisée par le programme « The Power of Protection », Les grands événements de la vie, rapport publié en 2016 par HSBC Holdings plc.

(3) Salaire moyen net d'un Français en 2014 - Tableaux de l'économie française / INSEE 2018

SECUR' Famille : avantage aux adhésions couplées

Pour protéger plus efficacement sa famille, proposez un contrat à chaque membre du couple marié.

Une réduction de 10 % est proposée sur la cotisation annuelle du second contrat.

► JE DONNE DES POINTS DE REPÈRE

- **Conséquences financières d'un décès :**

2 à 3 ans semblent nécessaires à une famille pour se rétablir financièrement.

- **Coût des obsèques**

Frais moyens pour les obsèques : 3 350 €

(Source : UFC – Que choisir - janvier 2017)

Capital versé par la Sécurité Sociale en cas de décès : 3 450 €

(Source : ameli.fr - avril 2018)

- **Études supérieures des enfants**

Dépenses moyennes : 7 120 € / an / enfant

(Source : étude CSA pour Cofidis - mars 2018)

Plus serein quant à la sécurité financière de sa famille et rassuré par la qualité du conseil, votre client gardera son contrat plus longtemps.

UN CLIENT CONVAINCU, C'EST UN CLIENT FIDÈLE !

► JE M'APPUIE SUR DES CAS CONCRETS**Un conjoint à protéger**

Jeune couple sans enfant

Monsieur a 27 ans / salaire mensuel : 1 800 €

Madame a 25 ans / salaire mensuel : 1 700 €

Capital garanti nécessaire d'environ : 43 000 €

5,62 €

de cotisation
mensuelle en
Formule Essentielle

=

**Des enfants à protéger**

Famille monoparentale avec 2 enfants

Parent de 38 ans / salaire mensuel : 2 300 €

Capital garanti nécessaire d'environ : 55 000 €

11,72 €

de cotisation
mensuelle en
Formule Essentielle

=

**Une famille à protéger**

Couple avec 2 enfants

Monsieur a 42 ans / salaire mensuel : 2 100 €

Madame a 41 ans / salaire mensuel : 2 400 €

Capital garanti nécessaire d'environ :

57 000 € pour Madame

50 000 € pour Monsieur

18,65 € de cotisation
mensuelle pour Madame

+ 17,85 € pour Monsieur
en Formule Plus

= 34,64 €

(dont réduction de 10 %
sur la cotisation de Madame)

soit **1,15 €** par jour

=



LES 5 ÉTAPES POUR CONSTRUIRE UNE PROTECTION ADAPTÉE

Avec un capital garanti 100 % adéquat avec les besoins et les attentes des clients.



DÉCOUVRIR

« Quelle est votre situation familiale ? », « Quels sont vos projets ? », « Et s'il vous arrivait quelque chose, qu'avez-vous prévu ? »



IDENTIFIER LES BESOINS

« Quels seraient les besoins financiers non compressibles de votre famille avec un salaire en moins : crédit, charges, besoins d'épargne, études et activités des enfants... ? »



ÉVALUER LES RESSOURCES

Sur quelles autres ressources pourrait-elle compter : salaire du conjoint, capital décès employeur, capital décès Sécurité Sociale, assurance vie, épargne... ?



PROPOSER LE JUSTE MONTANT DE CAPITAL GARANTI

Dans l'idéal, il faudrait réaliser le calcul suivant :
(Besoins financiers de la famille – ressources disponibles)
X 2 ans



UTILISER LE SIMULATEUR POUR AJUSTER LE MONTANT DE COTISATION

Simple d'utilisation et accessible sur MyEAV :

<https://myeav.ecuvie.assurances.d.bbg/>
> Produits et vente > Outils de simulation
> Simulateur SECUR' Famille



BONNE PRATIQUE

Garanties Famille : faites le point sur le capital garanti

Votre client a déjà un contrat Garanties Famille : profitez d'un rendez-vous pour vérifier l'adéquation du capital à ses besoins.

- Le montant de son capital garanti est-il toujours adapté à ses projets, à sa situation ? Ses bénéficiaires sont-ils toujours les mêmes ?
- Rappelez-lui que sa cotisation mensuelle est la contrepartie de la protection financière de sa famille et qu'il peut toujours réévaluer à la hausse le montant de son capital garanti.



ZOOM

La prévoyance Caisse d'Épargne toute l'année à la télé

Afin de soutenir votre dynamique et d'asseoir la légitimité de la Caisse d'Épargne à proposer des solutions de prévoyance, une campagne de sponsoring d'émissions de télévision a été lancée en février et se poursuivra tout au long de l'année. Des petits films de 8 à 12 secondes apparaîtront avant et après les programmes de France TV tels que TELE MATIN, la METEO et C'EST A VOUS.

1. Saisissez la date de naissance de votre client.
2. Entrez le montant de capital garanti estimé.
3. Le simulateur calcule le montant de la cotisation mensuelle correspondant.
4. Ajustez le montant des cotisations en faisant varier le montant du capital.

**UN CAPITAL GARANTI ADAPTÉ
AUX BESOINS RÉELS DE LA FAMILLE
= UN CONTRAT BIEN COMPRIS
ET CONSERVÉ**



questions à...

Maxime BERDOT

GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE, AGENCE DE PERTUIS,
CAISSE D'ÉPARGNE CEPAC

« Vous assurez vos biens... Et pour votre famille, qu'avez-vous prévu ? »

Quel est le moment idéal pour parler de l'assurance décès ? Et à qui ?

J'en parle quasiment à **chaque rendez-vous. Je cible prioritairement les clients disposant de peu d'épargne, les mères célibataires et les couples de moins de 35 ans.** Car à cet âge, le rapport cotisation/capital garanti de SECUR'Famille est optimal. Les occasions plus favorables sont les rendez-vous assurances IARD, les demandes de crédits et les rendez-vous de bancarisation. Le sujet est facile à amener : « Vous assurez vos biens : et pour votre famille, qu'avez-vous prévu ? » La prise de conscience est immédiate et, bien souvent, l'adhésion suit.

25 000 €, c'est le montant moyen de capital garanti choisi par vos clients, bien au-dessus de la moyenne nationale. Comment parvenez-vous à ce résultat ?

Tout simplement parce que c'est le montant que je propose par défaut. Cela couvre environ un an de salaire.

Pour les moins de 35 ans, le capital garanti de 25 000 € est accessible à partir de 5 € par mois, ceci dans la Formule PLUS. C'est très intéressant et ils en ont conscience.

Je fais toujours le lien entre le montant de la cotisation et ce qu'il faudrait épargner pour atteindre le capital souhaité : « 25 000 €, c'est plus de 200 € à épargner par mois durant 10 ans. Grâce à SECUR'Famille, si vous disparaissiez demain, votre bénéficiaire recevra le capital garanti dans son intégralité. »

Quelles sont les accroches les plus efficaces selon vous ?

Le parallèle entre la protection des biens et celle de la famille est un excellent déclencheur. Je mets également en avant la protection contre les maladies redoutées, c'est un véritable plus de SECUR'Famille.

Le coût de la cotisation est-il un frein important ?

Finalement non. Tout simplement parce que le capital garanti est intéressant... Et que j'anticipe. **Avant chaque rendez-vous, j'imprime une première simulation** en fonction de ce que je sais de la situation du client. Et je propose le contrat comme une solution supplémentaire peu coûteuse mais essentielle pour la sérénité de la famille :

« Vous avez assuré votre voiture, votre habitation : pour seulement 5 € de plus par mois, votre famille aura les moyens de mieux faire face financièrement s'il vous arrive quelque chose ».

L'INDISPENSABLE EST SUR LE TERRAIN

Demandez-le
à votre directeur d'agence





La clause bénéficiaire

QUELQUES CONSEILS POUR UNE RÉDACTION CLAIRE ET PRÉCISE

Les clauses bénéficiaires standards ne sont pas toujours adaptées à la situation familiale de l'assuré. À l'image de « *Mon conjoint non séparé de corps / à défaut mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés / à défaut de l'un ses descendants, à défaut mes héritiers* » manquant parfois de précision, il s'avère parfois nécessaire de recourir à une clause personnalisée dite clause libre.

L'UTILISATION DE LA CLAUSE STANDARD, À REQUESTIONNER SYSTÉMATIQUEMENT

L'utilisation de la clause standard répond le plus souvent à la situation d'un couple marié avec ou sans enfants. Quand elle n'est pas adaptée, l'assuré peut alors opter pour une rédaction personnalisée plus conforme à sa situation et traduisant clairement ses volontés dans une clause libre.

UN OBJECTIF PRIORITAIRE : UNE RÉDACTION CLAIRE ET PRÉCISE

Il est alors primordial que la clause bénéficiaire soit rédigée de manière claire et précise, tant dans la forme que dans le choix du ou des bénéficiaires, afin d'**éviter toute interprétation lors du règlement des capitaux décès**. En effet, les volontés de l'assuré s'avèrent parfois difficiles à prouver après son décès.

À vous de le conseiller pour vous assurer que la clause bénéficiaire réponde parfaitement à sa volonté. L'intérêt étant de transmettre un capital dans les meilleures conditions aux personnes de son choix.

CONJOINT, CONCUBIN, PARTENAIRE DE PACS ?

Transmettre la totalité du capital au conjoint survivant est la clause la plus courante. Toutefois, attention, juridiquement, le « *conjoint* » est « *l'époux ou l'épouse de l'assuré non divorcé(e) par un jugement définitif* ».

« *Mon conjoint* » ne peut donc pas désigner la personne avec laquelle l'assuré vit maritalement sans être marié, même

depuis très longtemps. Dans ce cas, seul un juge pourra rechercher l'intention réelle du souscripteur. Et ce sera au concubin d'apporter la preuve de la vie maritale. Le règlement du capital décès s'avérera alors bien plus compliqué que prévu.

Dans le cas d'une clause au profit du conjoint, il est préférable de désigner la personne par sa qualité en ajoutant « non séparé de corps » et de ne pas le nommer, ce qui poserait des difficultés d'interprétation en cas de divorce et de remariage ; notamment si l'assuré ne pense pas à modifier sa clause entre temps.

Quant au partenaire de PACS, il n'est pas considéré comme un héritier à la succession. Par conséquent, s'il n'est pas désigné par son statut ou par son nom, il risque de ne pas bénéficier du capital décès. Ainsi, lors de la rédaction de la clause bénéficiaire, cette dernière devra désigner expressément le « *partenaire de PACS en vigueur au moment du décès* ».

TOUJOURS PRÉVOIR UN RANG SUBSIDIAIRE

Il n'est pas conseillé de désigner un bénéficiaire unique, comme « *mon conjoint* », mais au contraire d'ajouter au moins un bénéficiaire de second rang, ou encore laisser la mention « *à défaut, à mes héritiers* ». Cela évitera, en cas de décès du premier bénéficiaire, que les capitaux soient réintégrés à la succession sans bénéficier de la fiscalité avantageuse de l'assurance vie.

LA POSSIBILITÉ DE DÉSIGNER LE BÉNÉFICIAIRE DE SON CONTRAT PAR TESTAMENT

La clause la plus communément utilisée est « *Voir testament déposé chez Maître...* ». L'assuré devra alors indiquer expressément dans le testament :

- le(s) numéro(s) du (des) contrat(s) d'assurance vie ;
- l'identité des personnes qu'il veut gratifier.

Dans le cas contraire, l'assureur pourra considérer que la désignation n'est pas suffisamment précise et que l'application du testament n'est pas possible.

Par exemple, l'attribution du contrat au profit du partenaire de PACS devra être précisée.

Nombre de clients désignent dans leur testament leurs « *avoirs à la Caisse d'Epargne* ». Or, le contrat d'assurance vie n'est pas un « avoir » comme les autres placements, et il y a un risque que les fonds soient reversés à la succession.

Bénéficiaires interdits

Certaines personnes qui, de par leur profession, leur statut, pourraient potentiellement exercer une influence quelconque auprès d'un donateur fragile, ne peuvent être bénéficiaires d'un contrat d'assurance vie. Autrement dit, une clause bénéficiaire rédigée en leur faveur serait frappée de nullité. Sont ainsi visés, en premier lieu, les médecins traitants, les infirmières et les auxiliaires médicaux ayant dispensé des soins à un patient pendant la maladie dont il est décédé. Sont également concernés les employés de maisons de retraite, les accueillants familiaux, les auxiliaires de vie, les membres d'une institution religieuse et, pour des raisons déontologiques liées à la profession, les conseillers de clientèle étant intervenus dans le fonctionnement du contrat.

j'assure

Un magazine d'Ecureuil Vie - Tirage : 25 000 exemplaires - TSA 41625 75716 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 58 40 64 00 - Fax : 01 58 40 64 01
 Direction de la publication : Fabrice LABARRIÈRE - Responsable de la rédaction : Florence CARROT - Rédaction en chef : Amélie DYCK - Conception, rédaction et réalisation :
 TERRE DE SIENNE - Impression : Imprimerie DRIDE - Diffusion et abonnement : Blandine BERNIER - Comité de rédaction : Oifa SAKKA, Martine LE MOAL, Bénédicte GOMEZ, Estelle DO RIO, Vincent KIM, Laetitia CASINI, Régis LECLERCQ, Leïla MESBAHI, Marc RAVILLAT, Blandine BERNIER.

Imprimé sur du papier issu de forêts gérées durablement - PEFC / 10-31-1075



ECUREUIL VIE
CAISSE D'ÉPARGNE